

Carla Gras¹

**Agronegocios y empresarios.
Un estudio sobre la reconfiguración de perfiles
socioeconómicos y la construcción política
del “campo” en Argentina²**

Introducción

La presencia de la gran empresa caracterizó históricamente al agro argentino. La etapa durante la cual el poderío económico –derivado de la propiedad de grandes extensiones de tierra en la fértil llanura pampeana y del control de la renta de la tierra–, el prestigio social y el poder político de los grandes productores fueron indiscutidos remite al modelo agroexportador vigente entre fines del siglo XIX y las primeras décadas del siglo XX. La evolución posterior del sector agropecuario fue errática y el sector industrial se consolidó como eje del modelo de acumulación, debilitando la posición económica del sector agropecuario y de sus actores centrales –los terratenientes pampeanos–, aun cuando retuvieron el papel clave de ser la principal fuente de exportaciones y de obtención de divisas. En el plano social y político, la llegada del peronismo al gobierno en 1945 profundizó el cuestionamiento público hacia los terratenientes –resultante de la mayor permeabilidad del régimen político a partir de la ampliación de la ciudadanía política con las leyes de 1912– y terminó de modificar aspectos clave que hacían al poder de esa clase. El peronismo desarrolló políticas para beneficiar el acceso a la propiedad de la tierra y al crédito de pequeños y medianos agricultores. La estructura de propiedad del agro

¹ Este artículo es un resultado de la investigación que obtuvo una Short-Term Fellowship for Social Scientists from Latin America financiada por las Fundaciones Thyssen y A. von Humboldt de Alemania, a partir de la cual realicé dos estancias entre los meses de enero y marzo de 2010 y 2011, respectivamente, en el Lateinamerika Institut de la Freie Universität-Berlin y el Ibero-Amerikanisches Institut.

² Carla Gras. Socióloga, Doctora de la Universidad de Buenos Aires, Facultad de Filosofía y Letras. Investigadora Independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y Profesora Asociada en la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).

argentino sufrió cambios, haciéndose más heterogéneo el espectro de los propietarios, en términos de su origen social y de la extensión de sus propiedades. Hora (2005) ubica estos años como el fin del poder terrateniente, señalando que, a partir de entonces, las grandes fortunas del país no estarían asentadas en la propiedad de la tierra.

A pesar de ello, es frecuente encontrar en las opiniones de no pocos habitantes de la Argentina, en expresiones de miembros de su clase política y en análisis de investigadores e intelectuales, referencias a la estabilidad en el tiempo de la clase terrateniente, tanto de su poder económico como de su gravitación social y política. Aun reconociendo las profundas mutaciones que el sector agropecuario atravesó en las últimas décadas y sus impactos en la estructura agraria, algunos análisis insisten en una suerte de eterna presencia de aquella vieja clase terrateniente, que mantendría su otrora fuerte entidad corporativa (la Sociedad Rural Argentina, fundada en 1866) y su ejercicio de influencia política.

En este contexto, pretendo aquí desarrollar dos puntos centrales. En primer lugar, la emergencia de un proceso de diferenciación interna de la clase empresarial, que hace a este actor más complejo de lo que podía reconocerse en el pasado. Dicha complejidad alude al carácter global que adquieren algunos de sus integrantes frente a la orientación nacional del resto; a las diversas formas de relación y control con la tierra y el capital; y a las diferencias internas en cuanto a la magnitud de los recursos controlados. Este proceso de diferenciación de la clase capitalista agraria en el país está vinculado a la consolidación de un nuevo modelo agrario y agroindustrial en la Argentina a partir de la década de 1990.

El segundo punto está en consonancia con el anterior e implica el problema de la traducción política de la preeminencia económica de un actor complejo como el que ha transformado y dinamizado al agro argentino. En tal sentido, será necesario abordar la reorganización de sus instituciones representativas y la producción de novedosas formas de articulación productiva, ideológica y simbólica, que intervienen tanto en el modo en que sus miembros se autorrepresentan (en términos de un nuevo empresariado), como en los ámbitos y tipos de acción privilegiados para ejercer influencia.

Estas cuestiones resultan de fundamental importancia en la Argentina contemporánea por variadas razones. En primer lugar, por la centralidad que los actores empresariales adquirieron en el período reciente, tanto en relación con la actual matriz agraria como por su creciente protagonismo político a partir de 2008 con el conflicto mantenido con el actual gobierno en torno a un dispositivo central de su política económica: las retenciones o derechos a las exportaciones agropecuarias. En segundo lugar, porque sus perfiles, así como los vectores que los diferencian internamente, permiten aportar elementos para el

estudio de la reconfiguración de los sectores dominantes en el marco de los actuales procesos de globalización. Finalmente, porque en el contexto de un crecimiento espectacular de la producción agrícola en Argentina (con fuertes alzas de los precios internacionales de los granos, principal rubro de las exportaciones agrarias, y la consecuente multiplicación de las rentas y ganancias de los empresarios), sus actores principales parecen haber redescubierto su vocación hegemónica, proceso que aún está en ciernes, y que deja abiertos diversos interrogantes.

La expansión sojera y la consolidación del agronegocio

Focalizando en la expansión de la producción de soja en la Argentina en las últimas décadas, mi investigación se interroga por los actores sociales que lideraron el pasaje de un modelo socioproductivo donde la agricultura familiar³ tenía un lugar significativo, a otro basado en niveles más altos de capitalización y en escalas extensivas; con conexiones crecientes y estrechas con cadenas de producción globales, y con mayores y renovados vínculos con el capital financiero. La emergencia y expansión de este nuevo modelo –llamado también “sojero” por la predominancia de este cultivo, o de agronegocios– supuso un cambio en la lógica de acumulación en el agro argentino, que ha tenido significativas implicancias en la estructura agraria y las relaciones entre actores.

Desde la década de 1970 y notablemente a partir de los años 90, se registra un rápido aumento de la producción de granos, en particular de soja, para el mercado internacional. Ello tuvo como consecuencia la reducción del área dedicada a la ganadería y a otros cultivos, así como también el corrimiento de la frontera agraria hacia tierras con montes y bosques, o consideradas “improductivas” por sus características agroecológicas.

La expansión de la soja no puede ser comprendida sin considerar la introducción de biotecnologías. En efecto, este cultivo se asoció a las semillas transgénicas, al sistema de labranza conocido como siembra directa y al uso extendido de agroquímicos y biocidas, en particular el glifosato. La soja fue el primer cultivo transgénico cuya comercialización se liberó en el país en 1996. Conocida como soja RR –por el nombre comercial dado por la multinacional

³ Me refiero a un conjunto heterogéneo de explotaciones que pivotan en torno al trabajo de la familia y que incluyen desde las de tipo campesino a las más capitalizadas, de tipo *farmer*. Son estas últimas las que tuvieron relevancia y visibilidad económica y política en el pasado.

Monsanto— por su resistencia al herbicida glifosato, estos dos productores conformaron lo que se conoce como “paquete cerrado”. Su adopción fue exponencial; se estimaba que, pocos años después, en 2000, casi el 100% de la superficie con soja era transgénica, convirtiéndose la Argentina en la segunda exportadora mundial de cultivos transgénicos. Las biotecnologías son un elemento distintivo del actual modelo agrario (Gras/Hernández 2009); han generado nuevas formas de acumulación y han permitido al capital agroindustrial —en un mercado cada vez más concentrado y transnacionalizado— incrementar su control sobre dicha acumulación (Morrison 2008; Newell 2009; Sztulwark 2005).

El inicio de la soja en el país se vincula a la globalización de las agriculturas y sistemas agroalimentarios. Sus primeras producciones comerciales datan de los 70, en la región pampeana, demandada por Europa para alimentación del ganado. En 1971-1972 se producían alrededor de 80.000 hectáreas, que pasaron a 2 millones diez años más tarde. En 1991, con casi 5 millones de hectáreas el área sembrada superaba a la de trigo (4,5 millones). Para 2002, el área con soja aumentó un 130% al lograr 11.450.000 hectáreas, y la producción total pasó de 11.310.000 toneladas a 35 millones. Para 2009, el área cultivada es un 60% más que aquella de 2002 (18 millones de hectáreas) y la producción alcanza 52 millones de toneladas⁴.

Los cambios en diversos registros de la estructura productiva del agro argentino y sus implicancias en términos de los actores que se consolidaron, los que fueron excluidos y las relaciones de producción emergentes, no pueden ser comprendidos sin poner en el escenario el rol del Estado y la reformulación de la política agraria preexistente. Un cambio a destacar fue la amplia desregulación de la economía: en el sector agropecuario, ello significó la retracción del Estado de sus funciones reguladoras (eliminación de una serie de entes públicos de control)⁵ y el afianzamiento de su rol de garante del libre juego del mercado. Cabe mencionar, por su importancia, las consecuencias de este cambio en el sistema de financiamiento de la producción agrícola: desaparecen los créditos “blandos”, lo que afectó especialmente a los productores de menores recursos que por lo general no podían acceder a otras fuentes de financiamiento. Concomitantemente, se observa la creciente importancia del capital financiero —nacional o internacional— a través de fondos de inversión o de los llamados *pools* de siembra, los cuales tomaron la actividad agrícola

⁴ Datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (<www.siiia.gov.ar, consultado el 09.02.11).

⁵ Junta Nacional de Granos, Junta Nacional de Carnes, Dirección Nacional del Azúcar, Instituto Nacional de la Yerba Mate, entre otros.

como un espacio de alto rendimiento, por momentos con tasas de retorno anual del 25%⁶.

Al mismo tiempo, se acentuó y consolidó la transnacionalización del mercado de insumos. Compañías tradicionales en el mercado local de semillas fueron compradas o se fusionaron con las grandes transnacionales. El mercado, por otra parte, se concentró fuertemente: se estima que solo cuatro empresas controlan el mercado de glifosato en el país. El control de estas transnacionales se extendió también a la cadena de distribución; las antiguas agronomías –comercios ubicados en pueblos y ciudades del interior, que vendían productos de diversas marcas– fueron reconvertidas en centros de servicios asociados a alguna de las transnacionales⁷.

Para resumir y subrayar las principales transformaciones que acarreo la nueva matriz agraria, señalaré: a) la concentración de la producción, la cual no avanzó al mismo ritmo que la concentración de la propiedad de la tierra, forma de tenencia que resultó desplazada por el arrendamiento⁸; b) la expansión de la frontera agraria⁹; c) la reorganización del proceso de trabajo –con el incremento de la tercerización y subcontratación de labores–, la profesionalización de la actividad agropecuaria y la introducción de ideas y prácticas del *management* moderno en la gestión de las explotaciones.

⁶ Datos obtenidos durante la investigación, de un fondo de inversión mediano –en términos de la cantidad de hectáreas incluidas en su portafolio– muestran que entre 2002 y 2008 tuvo una rentabilidad promedio del 22%. Entrevista realizada en 2010.

⁷ Una de las primeras en llevar adelante esa estrategia fue Monsanto, con sus centros Magnum. Posteriormente, otras compañías implementaron estrategias similares, las cuales buscan asegurar su presencia en el territorio –jerarquizándola frente a la de los competidores– además de ampliar su alcance y control sobre el universo de productores.

⁸ Entre los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002, la cantidad total de tierras bajo arriendo aumentó un 52%. Hoy se estima que 7 de cada 10 hectáreas se explotan bajo esta forma de tenencia. Este cambio en la estructura de tenencia de la tierra implicó la consolidación, particularmente en la región pampeana, de lo que se ha dado en llamar “mini rentistas”, esto es, propietarios de pequeñas extensiones de tierra. Alentados por el fuerte aumento de los precios de la tierra que desató en los 2000 la fiebre sojera, muchos pequeños productores, con escalas inviables desde los actuales parámetros tecnológicos, decidieron dar sus campos a productores más grandes y vivir en sus pueblos con ingresos considerables. Su presencia ha tenido impactos en la configuración de las estructuras sociales y socialidades locales (Gras/Manildo 2011; Gras/Bidaseca 2009).

⁹ Como resultado, en algunas provincias la superficie agrícola registró aumentos exponenciales. Tal es el caso de provincias como Salta, Chaco o Santiago del Estero en el norte del país, en las cuales, en el lapso de 15 años (entre 1996-1997 y 2009-2010) la superficie con soja registra aumentos del 254%, 443% y 529%, respectivamente.

Los actores empresariales en el nuevo modelo

La expansión y consolidación de este modelo socioproductivo tuvo efectos importantísimos sobre la estructura agraria, algunos bastante estudiados, como la disminución del número total de explotaciones en el país (entre los censos de 1988 y 2002, de un 21%, que se concentró en los estratos de menor tamaño, vinculados con las explotaciones de tipo familiar) y el aumento de su tamaño medio, que rondó el 25%.

En Argentina, la sociología ha documentado las implicancias del nuevo modelo en el mundo de la agricultura familiar. En contraposición, el estudio de las franjas empresariales –que adquirieron una clara centralidad en la nueva matriz– ocupó un lugar relativamente menor, dándose por sentada la persistencia en el tiempo de los rasgos fundamentales de la gran empresa, analizados por una importante historiografía. En este artículo, me pregunto por las características que las definen actualmente y por las diferencias internas que las atraviesan. Dos cuestiones aparecen vinculadas a esa pregunta: de un lado, la reconfiguración del empresariado, es decir, la medida en que sus rasgos actuales se parecen a los que ostentaban en el pasado; del otro, su recomposición, proceso que refiere a la estabilidad en el tiempo de sus integrantes. ¿Son los empresarios sojeros que hoy encontramos en el campo argentino “nuevos” actores, tal como reclaman sus asociaciones? Y en tal caso, ¿en qué sentido son nuevos? ¿En sus orígenes sociales, en sus perfiles socioproductivos, en sus lógicas de acumulación? ¿O las novedades están en las formas institucionales adoptadas, en sus identidades socio-profesionales, en las acciones político-institucionales que privilegian? Abordaré este segundo interrogante en el próximo apartado, y en lo que sigue presentaré una caracterización de las capas¹⁰.

Uno de los criterios más utilizados en los estudios rurales a la hora de identificar grupos sociales en un sistema de estratificación recorta al universo de

¹⁰ Utilizamos para ello, además de la revisión de la bibliografía existente sobre el tema, materiales provenientes de nuestra investigación: documentos producidos por las organizaciones del sector y por instituciones públicas; material periodístico, en particular de los suplementos rurales de los diarios nacionales de mayor circulación; análisis de casos de la Escuela de Agronegocios de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires, que toman como tales a algunas de las empresas más grandes de producción de soja y granos en general; y básicamente, entrevistas en profundidad realizadas entre 2007 y 2009, así como información cuantitativa relevada a partir de una encuesta realizada en los primeros meses de 2010 entre miembros de una asociación profesional que nuclea a medianos y grandes productores (la encuesta se tomó sobre 1004 explotaciones agropecuarias, que representa poco más del 50% del total de asociados a dicha entidad), y finalmente la observación participante de diversos espacios, como jornadas de intercambio de grupos empresarios y, durante 2008 y 2009, asambleas y movilizaciones.

los empresarios o capitalistas de otro tipo de agentes agrarios –como la producción familiar, capitalizada o campesina– en función de la presencia de asalariados como base de la organización laboral, es decir, la explotación de mano de obra. En la actualidad, este criterio resulta poco productivo por sí solo, al considerar las importantes transformaciones ocurridas en los vínculos entre capital y trabajo, con la expansión de diversas formas de intermediación laboral y la creciente tercerización y subcontratación de tareas. Pero lo que aún puede mantenerse como criterio amplio es que las capas capitalistas o empresariales se definen por la ausencia de la explotación de la propia fuerza de trabajo familiar. Este criterio, que para el caso de Argentina permite englobar dentro de la categoría de empresarias a casi un cuarto del total de explotaciones según datos de 2002 (unas 82.000 aproximadamente para esa fecha sobre un total de 333.533 explotaciones agropecuarias)¹¹, deja en su interior una notable heterogeneidad. La misma no solo se refiere a la difícil tarea de hacer operativos criterios que distingan a las unidades de tipo empresarial en función de la magnitud de los recursos económicos y productivos que poseen o controlan (el problema de dónde establecer “cortes” entre una franja y otra); de su inserción en otras actividades económicas, sean estas conexas o no al sector agropecuario (industria, comercio, finanzas); de las relaciones que establecen con otros agentes de las cadenas productivas en las que participan (proveedores de insumos, exportadores, contratistas de servicios).

Se puede distinguir, en el caso de los productores vinculados a la producción de granos, dos grandes posiciones entre los estudiosos del tema¹², respecto de otras tantas cuestiones centrales. Las mencioné brevemente en tanto son fundamentales para entender las narrativas puestas en juego por los empresarios –y la medida en que existen diferencias en la producción de esas narrativas; en qué momentos se hacen visibles o se invisibilizan– para legitimar sus posiciones corporativas, haciendo circular jugar la idea de que componen un “nuevo empresariado”, capaz de desempeñar un rol económico, social y político en el país, como desde el fin del modelo agroexportador hacia fines de la Primera Guerra Mundial, el empresariado agrario no había vuelto a tener. Un “nuevo empresariado”, moderno e innovador, que tendría la capacidad de tra-

¹¹ Esta estimación corresponde a un estudio realizado por el PROINDER (Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios), dependiente del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, sobre la base de reprocesamientos del Censo Nacional Agropecuario de 2002. El cálculo incluye explotaciones que combinan el uso del propio trabajo con la contratación de asalariados por lo que puede plantearse que el peso de las explotaciones de tipo empresarial que el estudio estima está sobrestimado.

¹² Los trabajos de Basualdo (2010) y Bisang/Kosacoff (2006) permiten reconstruir estos debates.

ducir este carácter en sus prácticas pública, según las novedosas formas de articulación productiva, ideológica y simbólica que han ido produciendo (en particular los productores más grandes, aquellos que mejor encarnan las prácticas e ideas del agronegocio)¹³.

La primera de ellas refiere al peso que en las capas empresarias adquieren actores que provienen de otras actividades, y la medida en que ello ha implicado una renovación de los sectores dominantes en el agro. La segunda cuestión, conectada a la anterior, retoma el problema de la importancia que retiene la propiedad de la tierra, y particularmente la gran propiedad, como atributo característico de los actores empresariales. Más precisamente, ¿en qué medida la propiedad sigue caracterizando a sus grupos dominantes, dada la expansión en las últimas décadas del arrendamiento como forma de tenencia de la tierra? ¿Mantienen los grandes propietarios su condición de agentes centrales de la producción o han sido reemplazados por otros agentes económicos?

Los megaempresarios: los emblemas del paradigma del agronegocio

A partir de estas consideraciones resulta imprescindible mencionar la existencia de una franja superior que se distingue del resto, en primer lugar, por ser quienes concentran los mayores volúmenes de tierra y producción.

La concentración es un rasgo histórico en la agricultura argentina y en especial en la pampeana. La gran empresa tiene una presencia de larga data en el país, desde la conformación del modelo agroexportador. Si bien la estructura de tenencia de la tierra cambió a partir de la segunda mitad del siglo XX¹⁴, la centralidad de la gran empresa se mantuvo, aunque sus características y magnitud continuó siendo un problema central en la discusión académica.

En la actualidad, el tema se ve replanteado por la exacerbación de las economías de escala, consecuencia del tipo de desarrollo tecnológico propio de la nueva matriz productiva. Una evidencia insoslayable es la escala que logra un grupo muy reducido de empresas, las cuales superan ampliamente las 100.000 hectáreas y llegan incluso al medio millón de hectáreas (Beltrán s/f). Según un entrevistado, la constitución de esas escalas, “impensables” aun para quienes como él saludaron con entusiasmo la expansión del actual paradigma biotec-

¹³ Al respecto, véase Hernández 2007 y 2009, y Gras 2009.

¹⁴ Cabe recordar el papel desempeñado por los conflictos sociales en torno de los arrendamientos y las leyes impulsadas por el primer gobierno peronista para modificar las condiciones de los mismos, y por la existencia de créditos blandos que facilitaron el acceso a la propiedad de la tierra de pequeños y medianos productores. Los patrones de herencia también incidieron en la subdivisión de las grandes propiedades.

nológico, hacen que “hoy en la Argentina una empresa de 15.000 hectáreas es una empresa mediana” (entrevista a L. M., gerente de una empresa transnacional de agroquímicos 2010).

En casi todas ellas se destaca el hecho de que las tierras que operan no solo se ubican en la Argentina, sino que se extienden a los países del Cono Sur (Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia). Son verdaderas “megaempresas”, a las cuales distintos informantes calificaron como los “grandes jugadores” del agronegocio. Sus posiciones dominantes en términos de la tierra y producción que controlan se ven reforzadas por otra condición fundamental: están ligadas a la economía global. No solo porque acceden al capital financiero internacional, o porque pueden participar a través de distintos arreglos (*joint-ventures*) en la exportación, sino porque han ido consolidando un carácter transnacional. Si bien este es un rasgo que constituye, en rigor, una hipótesis que debe seguir siendo analizada, la evidencia empírica de su expansión fuera de las fronteras nacionales, hablaría de la estructuración global que ha alcanzado su organización productiva en los últimos años. Son actores que se han globalizado, su acumulación no está limitada por las fronteras nacionales sino que las atraviesan, asignando recursos y actividades productivas en un espacio ampliado.

Según la información surgida de las entrevistas realizadas, que corrobora el trabajo de Beltrán (c/f), la mayoría de ellas se destaca por ser propietarias de una proporción pequeña de tierras —en términos relativos— en comparación con la extensión de los campos que arriendan; algunas, incluso, operan exclusivamente en campos de terceros. Según el mencionado autor, entre los propietarios la proporción de campos propios no superaría el 20% del total. Los campos de terceros son incorporados a partir de múltiples arreglos (en lo que concierne a la duración y modalidades de pago). Lo mismo ocurre con el capital fijo y circulante, a partir de acuerdos con contratistas de servicios, proveedoras de insumos e inversores que aportan capital. Así, un rasgo saliente de las megaempresas es que se basan en una “agricultura de contratos”. Empresas como Los Grobo o El Tejar incluyen en esta estrategia el financiamiento de la cosecha de productores más pequeños. En definitiva, su poder radica en el control de la gestión de ese entramado de recursos, relaciones y actores y las condiciones que pueden imponer en ese marco¹⁵, gestión que adopta los cánones del *management* moderno (Hernández 2009 y 2007). El manejo de ese entramado es cambiante, en función de la rentabilidad comparativa que ofrecen las distintas actividades económicas (agrarias y no agrarias) y las estrategias productivas

¹⁵ Por ejemplo, pueden financiarse con tasas del 4% en vez del 18% como deben pagar el resto de los productores; imponen precios a los contratistas locales, etc. (entrevistas a informantes 2008 y 2009).

adoptadas en cada coyuntura¹⁶: así, por ejemplo, empresas como El Tejar, que desde su constitución habían trabajado exclusivamente en campos arrendados comenzaron en los últimos años a adquirir tierras propias en Uruguay.

El resto: la heterogeneidad del empresariado agrario

Por debajo de estas megaempresas hay un heterogéneo empresariado, que aunque controla una cantidad menor –siempre en términos relativos– de recursos productivos, constituye un sector económico importante por la riqueza que concentran. Como ya se mencionó, cerca de un cuarto del total de explotaciones del país son de tipo empresarial. Si bien están distribuidos en todo el país, su presencia es característica en las provincias pampeanas.

Para ofrecer algunos de sus rasgos, utilizaré datos de una encuesta a integrantes de una asociación profesional, que si bien no constituyen una muestra estadísticamente representativa del total de explotaciones empresariales del país, ofrece la ventaja de estar integrada exclusivamente por este tipo de agente. Excluye por tanto, dados sus orígenes e historia¹⁷, a las explotaciones familiares capitalizadas que pueden incluir entre sus rasgos la contratación de asalariados permanentes, criterio usualmente empleado para delimitar a las unidades de tipo empresarial.

Según la mencionada encuesta, estos empresarios manejan en promedio 6.500 hectáreas. Al igual que las megaempresas, controlan explotaciones de distinto tamaño que están distribuidas territorialmente, aunque siempre dentro de las fronteras nacionales. El dato promedio oculta un cierto grado de heterogeneidad, que incluye la presencia en la entidad de algunas megaempresas (el 0,3% se ubica en los rangos de más de 100.000 hectáreas). Predominan las empresas medianas (el 38,5% opera extensiones de hasta 2000 hectáreas, mientras que un 25% maneja superficies que van hasta las 5000), aunque las empresas grandes tienen una presencia significativa: poco más de un tercio maneja extensiones de hasta 10.000 hectáreas (18%) y de hasta 25.000 (15%). El resto (3,5%) se ubica en los estratos de más de 25.000 hectáreas totales. Las entrevistas realizadas revelan que se trata de productores que se expandieron

¹⁶ Al respecto, Basualdo (2010) señala que históricamente las rentabilidades relativas entre ganadería y agricultura orientaron el comportamiento de los grandes propietarios, pero que desde los años 70, con la reforma financiera impulsada por la dictadura militar en Argentina, el sector comenzó a dirigir los excedentes de su actividad al sector financiero, generándose ganancias que incluso predominaron en la década del 80 por sobre las derivadas de su actividad agropecuaria.

¹⁷ Al respecto, véase Gras 2009 y 2010.

en los últimos años, a partir de una importante incorporación de tierras y del aumento de su dotación de capital.

Entre estos empresarios, predomina la propiedad de la tierra, sea en forma exclusiva o combinada con el arrendamiento. Solo un 12,5% trabaja únicamente en tierras de terceros. Es importante detenerse en este rasgo, que establece una diferencia con las megaempresas, no porque entre ellas la propiedad no esté presente, sino porque en este caso la predominancia de quienes poseen el total –o más del 80%– de las tierras que operan, estaría señalando tanto una estrategia distinta en cuanto al modo de acceso a los recursos, como el lugar central que la propiedad mantiene en sus lógicas de acumulación. En otras palabras, son franjas cuyo capital tiene un fuerte componente de inversión en tierras, que buscan valorizar en la producción.

Si bien pueden adoptar formas similares de organización de la producción a las desplegadas por las megaempresas –esto es, contratos de producción con los dueños de maquinaria o de las tierras que pueden alquilar–, no tienen la misma capacidad de gestión de la trama que aquellas. Sus estrategias son más propias del “productor tradicional”, aun cuando sean fuertes innovadores en lo que respecta a la tecnología, la gestión y administración empresarial: las ganancias derivadas de su actividad agropecuaria provienen básicamente de la rentabilidad que logran al producir en escala, antes que de las ganancias diferenciales resultantes de las posiciones dominantes que los megaempresarios detentan en las diversas cadenas en las que el proceso productivo se ha fraccionado o segmentado en la actualidad.

El uso agrícola del suelo es lo característico entre estos empresarios, aun que se observa la relativa relevancia que mantiene la actividad ganadera, ya sea como única producción o combinada con la agricultura. En rigor, la encuesta muestra que a mayor tamaño (medido en este caso en términos del valor bruto de producción) predominan las empresas puramente agrícolas, mientras que entre las explotaciones de menor tamaño la importancia de la ganadería aumenta¹⁸. Estas diferencias en términos del uso del suelo son significativas en cuanto reflejan la heterogeneidad de lógicas de acumulación, donde la adopción exclusiva de la agricultura se asocia a formas crecientemente flexibles de organización de los factores productivos. Tienen relevancia también a la hora de comprender los alineamientos en el mapa institucional y las demandas que plantean.

Otro rasgo interesante es el lugar que mantiene el titular en la toma decisiones, lo que se verifica en el 65% de los casos. Siguen en importancia las

¹⁸ El 80% de los ganaderos “puros” se ubica en los dos quintiles inferiores de la distribución del valor bruto de la producción. Por el contrario, el 53% de quienes solo hacen agricultura se ubica en los dos quintiles más altos.

explotaciones donde las mismas son tomadas por un administrador (24%). Estos datos reflejan que, en este sector empresarial, ese papel central no ha sido delegado mayoritariamente en complejas estructuras de gestión, como las que sí pueden encontrarse entre los megaempresarios, las cuales incluyen departamentos específicos, con gerentes a cargo¹⁹. Si bien en general las decisiones específicas en cuanto a calendarios productivos u organización del trabajo son delegadas en los asesores técnicos –cuya presencia encontramos en todas las empresas del universo relevado– o en un administrador, estos empresarios retienen el carácter de actores decisivos en lo que atañe a cuestiones centrales para el desempeño económico de sus actividades, como el momento de la incorporación tecnológica, las inversiones a realizar, el financiamiento y la estrategia global de comercialización. Asimismo, cabe señalar que si bien adoptan diferentes formas jurídicas (la más frecuente –42%– es la sociedad anónima), las empresas analizadas se caracterizan por mantener un carácter familiar en su conformación societaria (un 64% está integrada total o parcialmente por familiares); es decir, que aun cuando pueda no participar de la toma de decisiones, la familia sigue siendo la propietaria del capital y patrimonio detentado. Este es otra importante diferencia respecto de los rasgos que caracterizan como grupo a los megaempresarios.

Ello no implica, sin embargo, que las franjas empresariales analizadas en este apartado, no se caractericen por la profesionalización cada vez más acentuada de la gestión, tanto en la faz agronómica y productiva como en la económica y financiera. Por el contrario, incorporan tecnologías en sus distintos soportes, incluyendo las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (los sistemas de GPS, Internet, etc.). La relación de estos empresarios con los sistemas de información y conocimiento experto es notable, lo que está en consonancia con el perfil profesional y moderno que buscan encarnar. En ese marco es posible comprender su vuelco a las asociaciones técnicas, y su menor identificación con las organizaciones corporativas del sector²⁰; valorizan particularmente el aporte de conocimientos técnicos y de gestión que brindan estas asociaciones. Ellas les ofrecen, por otra parte, un modelo profesional al que aspirar –el de los “emprendedores” e “innovadores”–, el cual ha sustentado los nuevos perfiles identitarios (Hernández 2007) que decantaron al ritmo de las profundas transformaciones implicadas en la configuración de la actual matriz socioproductiva agraria (Gras/Hernández 2008).

¹⁹ Muchas veces uno de los integrantes de la sociedad anónima funciona como CEO de la empresa.

²⁰ Federación Agraria Argentina (FAA), Sociedad Rural (SRA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO).

Un par de elementos más serán importantes para concluir esta breve caracterización. En primer lugar, la relevancia que adquiere la residencia en el interior del país: la mayoría, vive en pueblos y pequeñas ciudades. Según las entrevistas realizadas, este cambio respecto de las tradicionales clases empresarias y propietarias agrarias es relativamente reciente e involucra una mayor interacción con los actores y poblaciones locales, con las tensiones y contradicciones que ello implica en particular por las brechas de ingresos que ha generado el llamado “oro verde” o soja.

El segundo elemento a mencionar, que es también subrayado por los propios empresarios, es su condición de “nueva generación”: el 44% de los empresarios que conformaron el universo relevado por encuesta tiene entre 40 y 55 años, mientras que un 19% tiene entre 30 y 40. Por otro lado, el 59% alcanzó títulos universitarios y, entre ellos, el 18% cursó estudios de posgrado, principalmente en agronegocios y economía empresarial.

En definitiva, la centralidad adquirida por las capas empresariales es evidente desde 2002, cuando los precios internacionales registraron importantes y sostenidos aumentos, lo que les reportó ganancias significativas. Como se ha mostrado, estas capas están internamente diferenciadas. Si bien la mayoría provendría de antiguas familias de productores (sea de la otrora poderosa clase terrateniente, sea de la movilidad social ascendente entre las capas altas de la agricultura familiar), es de destacar la presencia de nuevos integrantes (capitales extra -agrarios que compraron tierra o conformaron grupos de inversores y luego se involucraron en la producción; actores vinculados a la agroindustria, como contratistas e ingenieros agrónomos, que se vuelcan a la producción directa). Precisamente, el tema de la medida en que la expansión de las capas empresariales ha implicado una recomposición de estos actores constituye un punto controversial, con implicancias en términos de la imagen pública del sector.

A pesar de las diferencias aquí señaladas, recientemente el empresariado logró una cierta consistencia interna: como se plantea en el apartado que sigue, el conflicto de 2008 con el gobierno nacional en torno a los impuestos a la exportación jugó un importante papel. Al mismo tiempo, el trabajo de las asociaciones profesionales debe ser también retenido, en cuanto han producido nuevas narrativas para legitimar las posiciones corporativas del sector y sus modos de acumulación.

El empresariado agrario y su constitución como actor político: algunas pistas e interrogantes

Algo más llamó mi atención a la par que analizaba las transformaciones comentadas: la intensa actividad (seminarios, congresos, aparición en los

medios de comunicación, presencia en foros académicos y técnicos) que grupos como los nucleados en las asociaciones técnicas llevaban a cabo, la que parecía converger en la producción de una renovada imagen pública del empresariado agrario. La profunda y grave crisis socioeconómica y político institucional que atravesó la Argentina hacia fines de 2001 los había mostrado involucrados en tareas de asistencia social –donaciones de alimentos a comedores barriales y comunitarios en el marco del programa Soja Solidaria, impulsado por las asociaciones–. Pero más importante: los principales referentes de las asociaciones técnicas presentaban el nuevo modelo como una “nueva agricultura”, moderna y tecnológicamente avanzada, que demostraba ser el sector económico más competitivo, el que podía sacar al país de la crisis y consolidar el crecimiento económico²¹. En ese marco, estas entidades comenzaron a plasmar discursos con un horizonte más amplio que el sectorial y a buscar formas de influir en el espacio público.

Estos elementos invitaban a reflexionar sobre los complejos problemas de la traducción en capital político del poder económico adquirido por los actores empresariales²², y sobre las disputas que en ese proceso tuvieran lugar entre sus diferentes franjas, más dependientes unas que otras de la dinámica económica interna en función de su grado de inserción global, a la vez que con intereses distintos en cuanto al rol del Estado y la política agraria.

Ya se ha mencionado cómo los cambios que trajeron aparejada la centralidad del empresariado habían tenido correlato en el mapa institucional del sector agropecuario, con la importancia que cobraron las asociaciones técnico-profesionales como espacios de referencia e identificación. También se sugirió que el campo de acción de estas entidades fue desbordando lo estrictamente productivo, para generar formas novedosas de articulación ideológica y simbólica que intervienen en el modo en que los empresarios se autorrepresentan y conciben su actividad profesional.

Las acciones más relevantes inicialmente se plasmaron en diferentes iniciativas desarrolladas por dos de estas asociaciones profesionales en la última década, en buena medida en línea con el programa Soja Solidaria y la asisten-

²¹ Vale destacar en ese sentido que en los años 90, el ingreso de divisas del total del complejo sojero –incluyendo aquí la producción de aceite, harinas, etc., además de la materia prima– estuvo en el orden de los 3 mil millones de dólares anuales (un 16% del total de ventas argentinas al exterior). En 2003, ese valor aumentó a más del 43%, ascendiendo a cerca de 7.000 millones; a partir de allí han estado entre los 7.500 y los 8.500 millones de dólares por año. Otro dato importante en este sentido es el aporte de la producción sojera al Tesoro Nacional, a través de las llamadas retenciones.

²² Como señala Hora (2009), aun en su “edad de oro”, los empresarios agrarios tuvieron dificultades en lograr esa traducción y en dotarse para ello de organizaciones sólidas.

cia a poblaciones en situación de pobreza. Estas acciones continuaron en el tiempo, y superado el pico de la crisis de 2001, se orientaron a apoyar escuelas o centros de salud de diferentes localidades del interior del país²³.

Por ese entonces, algunos megaempresarios comenzaron a desarrollar programas corporativos de responsabilidad social empresaria, que incorporan las prácticas asistenciales preexistentes dentro de modelos de gestión de las empresas²⁴, en especial de su imagen pública. Al mismo tiempo, las asociaciones técnicas insistían en la necesidad que el empresariado se “involucrara activamente” en los lugares donde desarrollaban su actividad y muchas veces también residían. Una de ellas organizó un programa de formación de líderes comunitarios, que desde 2004 intenta promover la participación de sus asociados en los asuntos de sus pueblos y localidades. A pesar de la respuesta favorable que dicho programa tuvo entre los integrantes de la misma, la vinculación con lo público y con la política, así como el tipo de organización que ella requería, planteaban más interrogantes que certezas. Así, por ejemplo, una de las jornadas realizada por el mencionado programa en 2007 tuvo como uno sus ejes principales de debate la cuestión de cómo influir en el manejo de la cosa pública y desde dónde ejercer el “compromiso con lo público”. Estos interrogantes adquirirían otros sentidos en el marco de las certezas que en esos espacios se compartía: debían poner en práctica en lo público lo que como empresarios hacían tan exitosamente en la esfera privada. Asimismo, algunos políticos e intelectuales que participaban de esos foros, los calificaban como “una nueva dirigencia histórica” y los interrogaban por el papel que podían jugar en el “futuro de Argentina”²⁵.

Pero es necesario señalar en este punto que estas cuestiones circulaban en ámbitos más o menos restringidos. Si bien la asociación que impulsaba estas acciones congrega a casi 2000 empresarios, no todos ellos se involucraban en actividades diferentes a las estrictamente técnico-productivas. En otras palabras, no se observaba entonces una movilización de la voluntad del grueso del empresariado que integraba estas asociaciones, y mucho menos de quienes no lo estaban. Por otra parte, el alcance de las acciones emprendidas no traspasaba el ámbito local del pequeño pueblo o ciudad donde aquellos empresarios residían.

²³ Por ejemplo, se dan recursos para pintar la escuela, comprar una computadora, se organizan donaciones para la compra de equipamiento menor para un hospital. Se trata de acciones puntuales que no implican necesariamente una continuidad en el tiempo.

²⁴ Este modelo de gestión involucra la relación con grupos de interés que por distintos motivos son de referencia para la empresa, y a los que ella está vinculada (bancos, proveedores, compradores, etc.).

²⁵ Notas de campo provenientes de la observación participante en el mencionado evento.

En suma, consolidado su protagonismo económico y productivo, el empresariado —a través de la activa militancia de algunos de sus referentes— había logrado construir una imagen pública renovada que podía reclamar ser distinguida de la antigua clase terrateniente²⁶. Su influencia sobre aspectos centrales de la nueva matriz productiva era identificable en diversas políticas del Ministerio de Agricultura o bien en los programas de formación de profesionales en las universidades. Pero esa influencia no lograba ampliarse fuera de lo estrictamente sectorial. Más aún, seguramente, para buena parte de la sociedad argentina —en articular sus clases urbanas— estos sectores no tenían visibilidad alguna en términos políticos.

Así las cosas, el 11 de marzo de 2008 el gobierno de C.F. Kirchner firmó una resolución (conocida desde entonces como “la 125” por el número que llevó) aumentando la alícuota de los derechos de exportación —en el caso de la soja, pasaban del 35% al 44%— y estableciendo su carácter móvil de acuerdo a las variaciones de los precios internacionales de las principales materias primas de exportación. La medida desató uno de los conflictos más prolongados de la historia agraria en el país y uno de los hechos políticos más importantes de la última década.

El conflicto y las tensiones en torno a la construcción del actor político

Durante más de cuatro meses, grupos de productores (en la región pampeana principalmente, aunque también en provincias del norte del país) cortaron rutas, llevaron adelante ceses de comercialización, se congregaron en asambleas locales, y demandaron cambios en la política del gobierno, los cuales se resumían en dos puntos básicos: la eliminación de las retenciones y de la intervención en los mercados de la recientemente creada Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario. Las corporaciones históricas del sector agropecuario constituyeron la llamada Mesa de Enlace para canalizar la representación institucional de los productores. Sin embargo, no siempre lo logró: a poco de empezar el conflicto, surgieron en casi toda la geografía pampeana grupos de productores “autoconvocados”, que no siempre reconocieron a la Mesa de Enlace como espacio de representación, que exigían mayor radicalidad en las posturas de la misma, y que desplegaron un variado repertorio de acciones. En verdad, los grupos “autoconvocados” planteaban posiciones

²⁶ Cuyos comportamientos políticos han sido impugnados por los partidos políticos populares a lo largo del siglo xx.

sumamente críticas a las corporaciones respecto de sus estrategias de acción y las formas en que ejercían su representación (Gras 2010).

La redefinición del mapa de actores agrarios –tanto en términos de los perfiles socioeconómicos como institucionales– encontró en el conflicto una coyuntura crítica, un momento de anudamiento de distintos procesos y de producción de un campo de efectos. Uno de ellos se vincula a la construcción del empresariado agrario como actor político. Importa en este punto plantear los movimientos y tensiones implicadas en esa construcción.

En esa línea, es de destacar que uno de los aspectos más salientes y controversiales del conflicto fue la convergencia en la acción de franjas empresariales que si bien tenían en común su pertenencia a la clase capitalista agraria, eran sumamente heterogéneas, como ya se señaló; a ello se sumaba también la participación de productores de tipo familiar (capitalizados). Ciertamente, las modificaciones en la política gubernamental los afectaban en sus niveles de ingreso de distinta manera. Al mismo tiempo, reconocían mayor o menor cercanía con las entidades de la Mesa de Enlace.

Estas entidades eran contrastantes e incluso antagónicas en más de un sentido: tienen trayectorias distintas, defienden y promueven distintos intereses que se han reflejado en sus demandas, en sus modalidades de presencia en la arena política y en las formas en que han buscado influir sobre las políticas estatales, y en las alianzas que han construido con otros actores sociales. Pero las diferencias y antagonismos entre dichas entidades, que por décadas reflejaron más o menos nítidamente las líneas de fractura de la estructura social, parecieron pasar a un segundo plano. Una nueva denominación cobró impulso y se instaló públicamente: “el campo”.

Como momento político, el conflicto mostraba, por un lado, que existían nuevas líneas de fractura, y que estas estaban siendo social y políticamente procesadas, reconstituyéndose en ese contexto las fronteras preexistentes entre categorías socio-económicas e identidades sociopolíticas²⁷. Por el otro, que la construcción del “campo” como actor político implicaba complejos movimientos hacia adentro del sector y también hacia afuera, esto es, hacia los grupos y sectores sociales cuyo apoyo había logrado concitar por aquellos días

²⁷ La noción de fronteras sociales alude a las “múltiples formas de mantenimiento y de recomposición de la distancia diferentes grupos sociales en sociedades marcadas por procesos más o menos intensos de recomposición social” (Saint-Martin *et al.* 2008; traducción propia). Refieren tanto a las diferencias sociales objetivadas en el acceso y participación desigual en la distribución de recursos y oportunidades sociales, como a los modos en que los actores conciben y categorizan objetos, personas, prácticas y compiten en la producción, difusión e institucionalización de sistemas y principios de clasificación (Lamont/Molnár 2002).

(las clases medias urbanas; organizaciones sociales que habían quedado fuera del armado político construido por los gobiernos de C.F. Kirchner y su antecesor, N. Kirchner).

El cambio tecnológico y las maneras en que fue significado por el núcleo del empresariado agrario conformaron un sustrato básico de la reconfiguración de fronteras sociales: sobre él se desplegó el discurso del *Management*, que puso el énfasis en los procedimientos (pasibles de ser adquiridos –en esa construcción ideológica– a través de la iniciativa individual) antes que en la posesión y control de recursos. Por otro lado, el cambio tecnológico promovió una estandarización de las formas de practicar y organizar la actividad agropecuaria, diluyendo antiguas diferencias que habían definido perfiles e identidades socio profesionales (trabajo manual/mecanización; oficio/profesionalización).

Finalmente, es necesario recordar el crecimiento de la actividad agropecuaria a partir de 2002, que había permitido la mejora de ingresos de todo el sector más allá de sus diferencias internas, configurado un escenario bastante distinto al de los años 90, cuando no pocos pequeños empresarios se habían fundido. Esto no implica afirmar en modo alguno que las fronteras se diluyeran, sino que ellas comenzaron a ser experimentadas no solo como mera oposición sino también en sus múltiples lógicas (esto es, no ya como oposiciones binarias, sino entre uno y varios otros agentes sociales).

El otro elemento involucrado en la construcción del “campo” se vincula con la actualización de su histórica identificación con la nación, anclada en el llamado interior del país. Se construía así una distinción respecto de otros grupos o sectores económicos cuya actuación no se conectaría tan claramente con el desarrollo nacional. En buena medida, esta pretensión encontraba sustento material en el mayor movimiento económico de las localidades del interior –lazo de pertenencia de gran importancia en las interacciones que se establecieron durante el conflicto y que primaron sobre las fracturas internas–, el cual retroalimentó visiones productivistas sobre el desarrollo y las relaciones virtuosas que el comportamiento de un pujante sector productivo podía establecer entre el campo y la ciudad.

En fin, en la construcción del “campo” como actor político han convergido dos movimientos en los que se juega su complejidad y también su contingencia. Hacia adentro, para procesar los clivajes estructurales –debilitando su fuerza– y los conflictos de intereses que sobre ellos puedan construirse. Hacia afuera, para mantener y ampliar apoyos de otros actores a la vez que para sostener la construcción de la legitimidad de sus demandas corporativas sobre la base de su identificación con la nación, lo implica hacer lo menos visible posible la dimensión transnacional de la cúpula del empresariado.

Durante el conflicto, ambos movimientos fueron efectivos, como se desprende de la adhesión de distintos sectores y la sostenida movilización en la

que las diferentes franjas empresarias se comprometieron. Posteriormente, asomaron las tensiones y contradicciones propias de toda construcción política. Se observaría así la desmovilización de muchos de los grupos autoconvocados. Pero también un alto involucramiento de algunos referentes para acceder a los mecanismos de reclutamiento y formación de la clase política, integrándose a las listas de partidos de la oposición en las elecciones legislativas de 2009. Durante los últimos meses de 2010 los conflictos internos se hicieron visibles en la Mesa de Enlace, cuyas entidades retomaron comportamientos reactivos. Por otro lado, los diputados electos por el “campo” tuvieron una performance por lo menos pobre: sin grandes proyectos de ley presentados en el Congreso Nacional, tampoco lograron marcar la agenda de los partidos a los cuales contribuyeron a dar identidad opositora durante la campaña electoral de 2009. Y al mismo tiempo, instalado el debate por el modelo de desarrollo que el empresariado disputa, sus franjas más concentradas, en la voz de sus referentes paradigmáticos, ocupan lugares importantes en los medios, sentando postura respecto de los caminos más adecuados en ese sentido.

A modo de conclusión

En la actualidad, el sector agropecuario muestra un gran dinamismo; sus indicadores principales registran un crecimiento sostenido desde hace casi una década. El proceso marca la centralidad de las capas empresariales y, de su mano, la configuración de un nuevo modelo productivo basado en la innovación biotecnológica. Este sector empresarial es heterogéneo, siendo un vector de diferenciación importante no solo el nivel de concentración de recursos sino también la medida en que sus estrategias económicas y productivas se insertan en espacios transnacionales.

En la relación del empresariado con la política, las conexiones con los canales institucionales de representación democrática y con la arena pública no han sido lo característico. Sus formas de acción privilegiaron la defensa corporativa de intereses a través de *lobbies* o la integración de sus miembros a las burocracias técnico-profesionales. Mientras, la construcción de una representación política propia y de vínculos con la clase política diferentes a los implicados en la lógica corporativa pareció carecer de proyectos convocantes para sus propios miembros. De hecho, las innovaciones institucionales se han sustentado sobre lo técnico-productivo, con lo que su alcance sobre la política se centraba en un recortado espectro de asuntos. A partir de 2001, estas asociaciones abrieron espacios y actividades que fueron cimentando en algunos de sus miembros una renovada vocación hegemónica.

El conflicto de 2008 marca un punto de inflexión en ese recorrido. Es cierto que comenzó siendo una de las usuales disputas por las condiciones de realización de las ganancias empresarias. Pero con el correr de los días, devino un conflicto político y así fue definido por los propios protagonistas. En ese contexto, se fue desplegando con todas sus tensiones y contradicciones, la construcción del campo como actor político. Proceso que ha evidenciado las complejas dimensiones existentes en las relaciones entre empresarios, clase política, desarrollo y democracia.

Sobre el final del apartado anterior, se señalaron los movimientos que esa construcción implica y los interrogantes que se plantean, particularmente al considerar el escenario posconflicto. Cabe aquí agregar otro más, referido a la medida en que la convergencia de las distintas capas empresariales fue meramente estratégica, o bien puede –involucrando el complejo movimiento “hacia adentro” antes subrayado– sostenerse en el tiempo, como base la constitución del campo como actor político.

El largo conflicto de 2008 no debe soslayar el hecho de que las medidas afectaban especialmente a una fracción del empresariado: los capitalistas nacionales o cuya lógica de acumulación es local –aunque sus ganancias se generen en el intercambio en el mercado externo–. Ciertamente, la actual matriz productiva abrió oportunidades de movilidad ascendente para muchos de estos capitalistas medianos y pequeños. Pero las mismas coexisten con un período de altos precios internacionales y alta rentabilidad. Es posible pensar que las tensiones entre las distintas fracciones se expresarán más crudamente de cambiar esas variables, diferenciándose sus intereses en lo que refiere al rol que pretenden del Estado y agudizándose las competencias y asimetrías en el acceso a recursos.

En tal sentido, es necesario profundizar el estudio de las asimetrías y antagonismos que se manifiestan en el actual modelo agrario, desde la complejidad de las relaciones entre las distintas fracciones del empresariado, prestando atención a las formas en que se dirimen los conflictos y a las estrategias de construcción de hegemonía.

Bibliografía

- BASUALDO, Eduardo (2010): “Los propietarios de la tierra y las economías de escala, sustentos del paradigma soja en la Argentina”, en: *Desarrollo Económico*, n° 197, vol. 50, pp. 3-32.
- BELTRÁN, Carlos (s/f): “Difusión de contratos y aparición de *big players* en el sector agropecuario argentino. Algunos casos”. Mimeo.
- BISANG, Roberto/KOSACOFF, Bernardo (2006): “Las redes de producción en el agro argentino”, XIV Congreso Anual de AAPRESID, Buenos Aires.

- GRAS, Carla (2009): "El nuevo empresariado agrario: sobre la construcción y dilemas de sus organizaciones", en: Gras, C./ Hernández, V. (comps.): *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos, pp. 215-236.
- (2010): "Actores agrarios y formas de acción política en la Argentina contemporánea: un análisis a partir de los grupos de autoconvocados en la región pampeana", en: Arondskind, R./Vommaro, G. (comps.): *Campos de batalla: las rutas, los medios y las plazas en el nuevo conflicto agrario*. Buenos Aires: Prometeo/UNGS, pp. 279-312.
- GRAS, Carla/BIDASECA, Karina (2009): "Cartografías contemporáneas de tres pueblos sojeros en la Pampa gringa. Sobre territorios y procesos de reconstrucción identitaria de los chacareros", en: *Realidad Económica*, n° 245, pp. 97-119.
- GRAS, Carla/HERNÁNDEZ, Valeria (2008): "Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino", en: *Revista Mexicana de Sociología*, año 70, n° 2, pp. 227-259.
- (2009): "El fenómeno sojero en perspectiva: dimensiones productivas, sociales y simbólicas de la globalización agorrrural en la Argentina", en: Gras, C./Hernández V. (comps.): *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos, pp.15-38.
- GRAS, Carla/MANILDO, Luciana (2011): "Los pueblos hoy: estructuras sociales, empleo y condiciones de vida", en: Gras, C./Bidaseca, K. (dirs.): *Herencia, territorio e identidad en los pueblos sojeros. El mundo chacarero en tiempos de cambio*. Buenos Aires: Editorial CICCUS, pp. 87-108.
- HERNÁNDEZ, Valeria (2007): "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", en: *Desarrollo Económico*, vol. 47, n° 187, octubre-diciembre, Buenos Aires, pp. 331-365.
- (2009): "La ruralidad globalizada y el paradigma de los agronegocios en las pampas gringas", en: Gras, C./Hernández V. (comps.): *La Argentina rural. De la agricultura familiar a los agronegocios*. Buenos Aires: Biblos, pp. 39-64.
- HORA, Roy (2005): *Los terratenientes de la pampa argentina. Una historia social y política, 1860-1945*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- (2009): *Los estancieros contra el Estado. La Liga Agraria y la formación del ruralismo político en la Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- LAMONT, Michèle/MOLNÁR, Virág (2002): "The study of boundaries in the social sciences", en: *Annual Review of Sociology*, vol. 28, pp. 167-195.
- MORRISON, William (2008): *Latin America and Global Capitalism. A Critical Globalization Perspective*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- NEWELL, Peter (2009): "Bio-Hegemony: The Political Economy of Agricultural Biotechnology in Argentina", en: *Journal of Latin American Studies*, vol. 41, pp. 27-57.
- DE SAINT-MARTIN, M./DA CASTRO ROCHA, D./HEREDIA, M. (2008): "Trocas intergeracionais e construção de fronteiras sociais na Franca", en: *Tempo Social*, vol. 20, pp. 135-162.
- SZTULWARK, Sebastián (2005): "Especialización productiva y subdesarrollo en el paradigma informacional. Una aproximación a partir del caso de las semillas transgénicas y su difusión en la Argentina", XI Seminario Latino Iberoamericano de Gestión Tecnológica, Bahía, Brasil.

